Keesy: in un mese e mezzo raccolti oltre 440 mila euro di crowdfunding

In un mese e mezzo oltre 440 mila euro raccolti sulla piattaforma **MamaCrowd**, superando il 100% dell'obiettivo minimo di 150.000 euro, messo a segno già nelle prime 72 ore. Sono questi i primi risultati della campagna di crowdfunding lanciata il 30 aprile da **Keesy**, giovane azienda italiana che sta rivoluzionando la gestione dell'ospitalità extra alberghiera con il primo servizio al mondo di self check-in e check-out automatizzato e che proseguirà fino al prossimo 2 luglio.

Un successo che permetterà a Keesy di dare esecuzione alla propria strategia di sviluppo con ancora maggior forza e velocità. Dopo essere stato utilizzato come servizio in circa 100 località e aver aperto in soli 18 mesi i Keesy Point in 11 città italiane, la società ha infatti dato avvio all'espansione internazionale con la prima apertura sul vivace e strategico territorio francese, a Nizza, e iniziato la seconda fase di crescita in Italia, con le recenti aperture di Rapallo, Lignano Sabbiadoro, e Bibione. A queste seguiranno le attivazioni di nuovi Keesy Point su altre città turistiche chiave come Bologna, Pisa, Siena e Verona, portando la presenza fisica di Keesy su 17 piazze italiane entro fine 2019.

Importanti e strategici anche i piani di crescita oltre confine che prevedono nei prossimi mesi, con un programma di affiliazione, l'esportazione dei servizi di Keesy all'estero a partire dal mercato francese e a seguire in Grecia. Obiettivo, arrivare a 30 punti entro il 2020. Contestualmente, i fondi raccolti in aggiunta ai ricavi generati dall'attività in corso, saranno investiti per proseguire nel costante sviluppo della user experience lato cliente finale, oltre che per rafforzare la rete dei partner commerciali e le attività di marketing.

Keesy opera nel settore dei servizi digitali legati all'home sharing offrendo il primo servizio al mondo di self check-in e self check-out completamente automatizzato disponibile tutti i giorni, 24 ore su 24 per appartamenti, case vacanza, B&B, residence e affittacamere. Fin dall'inizio l'obiettivo è stato molto chiaro: offrire una gestione estremamente semplice, veloce e conveniente dell'arrivo e della partenza del turista e di tutte le incombenze e gli obblighi amministrativi, burocratici e di registrazione relativi. Un'attività che, in un mercato estremamente complesso come quello turistico e extra alberghiero, ha sempre visto coinvolti diversi attori ma mai nessuno che fosse in grado di coprire l'intero processo e, peraltro, con l'estrema efficienza generata dall'unione delle competenze digitali alla profonda conoscenza del settore e delle sue dinamiche e problematiche.

Patrizio Donnini, founder e CEO di Keesy, ha dichiarato: “Siamo molto contenti della calda accoglienza riservata al nostro progetto dagli investitori su MamaCrowd. Ogni giorno tutto il nostro team trova conferma di come il servizio Keesy risponda ad una domanda di semplificazione in costante crescita da parte di chi opera nel settore della ricettività, sia come azienda che come privato. In fondo noi a queste persone regaliamo una risorsa estremamente preziosa, il tempo, liberandoli da incombenze e responsabilità che non generano valore per consentirgli invece di concentrarsi su ciò che è più rilevante, come la crescita del business, aumentando contestualmente la qualità e flessibilità del servizio verso l’ospite e liberando risorse economiche. Constatare che il valore del nostro modello è largamente riconosciuto anche dai non addetti ai lavori è per noi decisamente significativo e incoraggiante. Il mercato in cui ci muoviamo prospetta per noi potenzialità di crescita estremamente rilevanti e con questa prima raccolta di fondi ci prepariamo a coglierle anche più velocemente del previsto”.

Oggi il mercato globale dell’ospitalità extra-alberghiera prevede una crescita del 60%, per arrivare a toccare nel 2022 i 133$ Miliardi di valore (fonte: Stima Euromonitor International). Solo in Italia sono più di 1 milione gli annunci attivi sui siti di prenotazioni di affitti brevi e oltre il 50% di questa offerta è costituita da posti letto disponibili in case private (fonte: Stima Phocuswright 2018 e Transparent/Istat).

Donnini prosegue: “I numeri dell’extra alberghiero sono impressionanti ma notiamo un sempre maggior interessamento verso la nostra soluzione anche da parte di alberghi di categoria minore e campeggi, per i quali garantire un servizio di check in H24 e occuparsi della burocrazia è decisamente troppo oneroso, pur dovendo fare i conti con le imprescindibili esigenze di flessibilità dei clienti. Questo apre per noi aggiuntive possibilità di sviluppo, liberando contestualmente per questa fascia di operatori risorse da investire nella manutenzione, ammodernamento e promozione delle strutture alberghiere”.